

Danmark og Central- og Østeuropa. Handel og investeringer 1992-97/98

Søren Peter Iversen, Lektor, Syddansk Universitet – Sønderborg

1. Indledning

»Danmark sakker bagud i øst« (JyskeVestkysten 27. april 1998). »Danmark styrker sin position i Østersøen« (Børsen 13. juli 1998). Overskrifterne er legio, og det er ikke altid nemt for læseren af dagbladenes erhvervssektioner at finde ud af, hvad man skal tro. Vi nærmer os tiåret for Berlinmurens fald, og der er i den anledning utvivlsomt mange, som vil gøre status over de første ti år med økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

I Vesteuropa forudså man allerede på et tidligt tidspunkt, at udviklingen kunne indebære både nye markeder og investeringsmuligheder for vestlige industrier. Reformprocessen i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen ville, forventede man, medføre både stigende indkomster og en stigende grad af åbenhed i disse økonomier. Begge dele ville medføre, at deres betydning i den globale handel ville vokse (Gammelgård og Iversen 1993).

Mange iagttagere har endvidere været af den opfattelse, at omvæltningerne i Central- og Østeuropa især måtte give anledning til optimisme i dansk erhvervsliv. Et blik på Europakortet bekræfter, at en række af de ti EU ansøgerlande i geografisk henseende må be-

tegnes som nærmarked for danske eksportvirksomheder. Den Kolde Krig og den sikkerhedspolitiske udvikling i efterkrigstiden satte sig dybe spor i Danmarks udenrigshandel, der således har været koncentreret om nærmarkeder i vest (Vesttyskland, Storbritannien, Norge og Sverige). Handlen med nærmarkederne i øst har derimod ligget på et yderst beskedent niveau. De økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa synes at indebære en historisk enestående mulighed for at rette op på dette asymmetriske mønster.

I det følgende vil jeg først give en kortfattet redegørelse for, hvordan det er gået med dansk handel og direkte udenlandske investeringer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i de forløbne år. Af gode grunde vil analysen først og fremmest fokusere på perioden 1992-1997. De steder, hvor længere tidsserier præsenteres, skal man være opmærksom på de databrud, der opstår, i forbindelse med Sovjetunionens opløsning. Analysen vil undertiden operere med en opdeling af landene i en gruppe bestående af Polen, Estland, Letland og Litauen og en gruppe bestående af de øvrige lande i Central- og Østeuropa, som her omfatter Tjekkiet, Slovakiet, Slovenien, Ungarn, Rumænien, Bulgarien, Rusland, Hviderusland og Ukrai-

ne, hvoraf de sidste tre undertiden vil blive omtalt som det tidligere Sovjetunionen.

Dernæst vil artiklen præsentere en analyse af det fremtidige handelspotentiale. Denne analyse er baseret på en såkaldt gravitationsmodel, der som udgangspunkt er estimeret på den indbyrdes handel mellem 24 europæiske lande og dermed rummer oplysninger om i alt 552 bilaterale handelsstrømme. Modellen anvendes til at estimere, hvor stor handlen mellem Danmark og landene i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen vil være, dersom den fulgte det samme mønster, som handlen mellem Danmark og de øvrige EU lande. Resultaterne af denne modelanalyse sammenholdes endelig med resultater af et mere pragmatisk regneeksempel.

2. Danmark og Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen

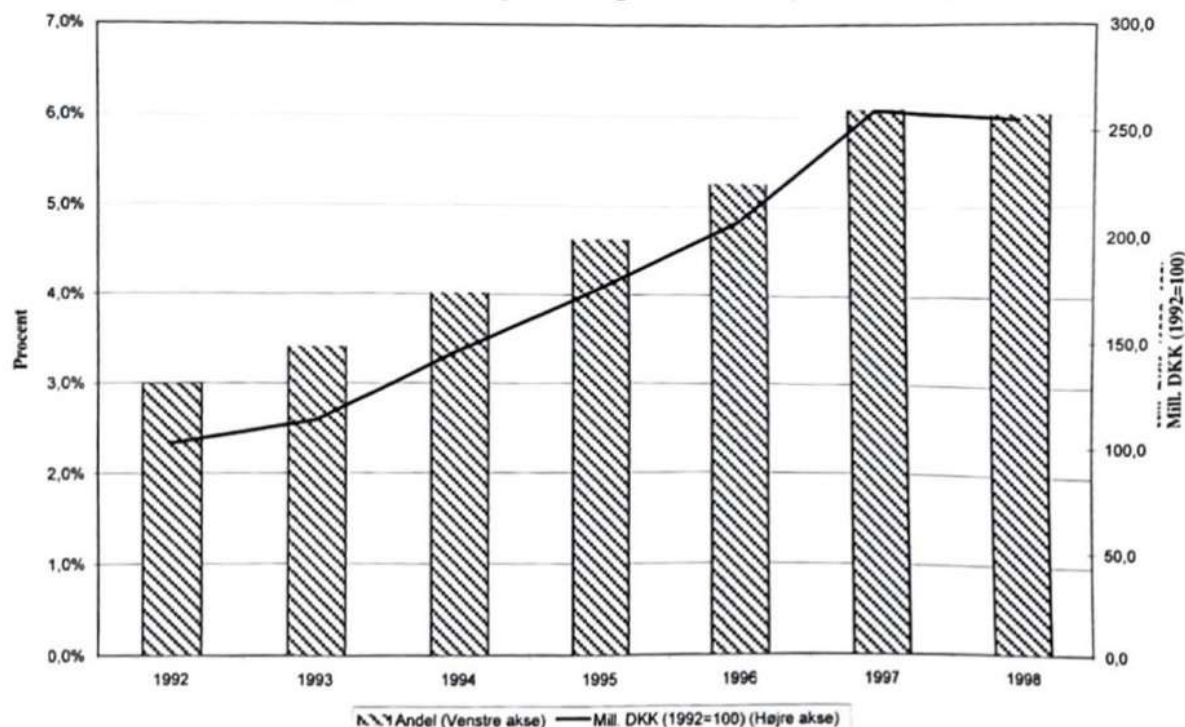
I det følgende vil der blive givet en summarisk redegørelse for udviklingen i Danmarks

økonomiske relationer til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Analysen fokuserer på handel og direkte investeringer i perioden 1992-1997/98.

Som det ses af figur 1, er der sket en betydelig stigning i danske eksportvirksomheders aktiviteter i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. I 1992 udgjorde eksporten til disse lande kun omkring 2,5 procent af den samlede danske eksport. I 1998 var tallet steget til knap 6 procent. Over hele perioden er dansk eksport til disse lande steget med omkring 35 procent, hvilket svarer til en årlig vækstprocent på omkring 6.

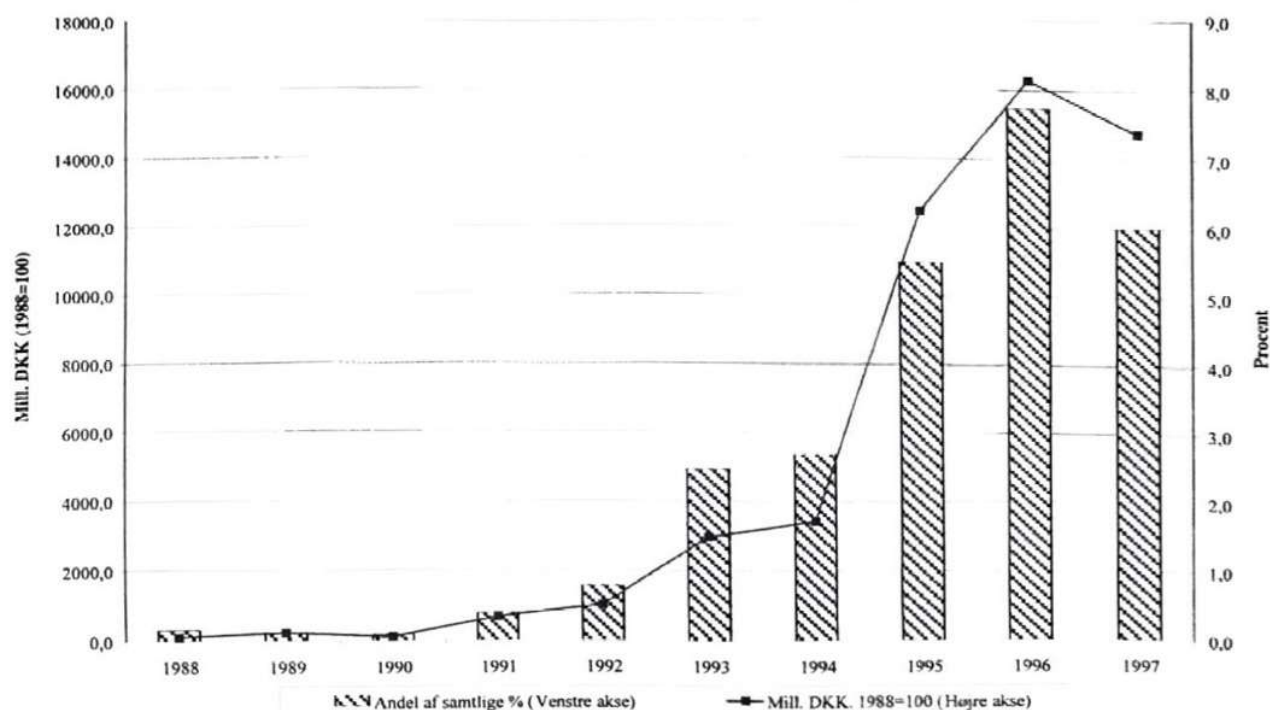
Figur 2 rummer de seneste tal for betalinger vedrørende danske direkte investeringer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen i perioden 1988-97. Disse tal vidner også om en betydelig stigning i aktiviteten. I 1988 udgjorde de direkte investeringer i regionen en forsvindende lille del af de

Figur 1. Dansk Eksport til Central- og Østeuropa.
Andel af samlet eksport% og mill. DKK (1992=100)



Kilde: Statistisk Årbog og Statistiske Efterretninger. Diverse årgange.

Figur 2. Betalinger vedr. Danske direkte udenlandske investeringer i Central- og Østeuropa. Mill. DDK og procent



Kilde: Nationalbanken (1998), Beretning og regnskab 1997, København 1998.

samlede danske direkte investeringer i udlandet. I 1996 udgjorde de næsten 8 procent. Fra 1996 til 1997 er der imidlertid sket et brat fald i aktiviteten. Set over hele perioden har der dog været tale om en gennemsnitlig årlig vækstrate på omkring 75 procent. Hertil skal siges, at udgangsniveauet som allerede nævnt har været meget beskedent. Det kunne være interessant at se, hvordan disse betalinger fordeler sig på enkelte lande. Dette er imidlertid ikke muligt, da sådanne tal i visse tilfælde kun omfatter en bestemt virksomheds investeringer i det pågældende land. Sådanne oplysninger skønnes at være konkurrencesensitive, idet det i nogle tilfælde ud fra statistikken vil være muligt at fastslå, hvor meget en enkelt virksomhed har investeret i et bestemt projekt. Derfor rummer den officielle statistik kun data på et vist aggregeringsniveau.

Ifølge de seneste efterretninger fra Eurostat

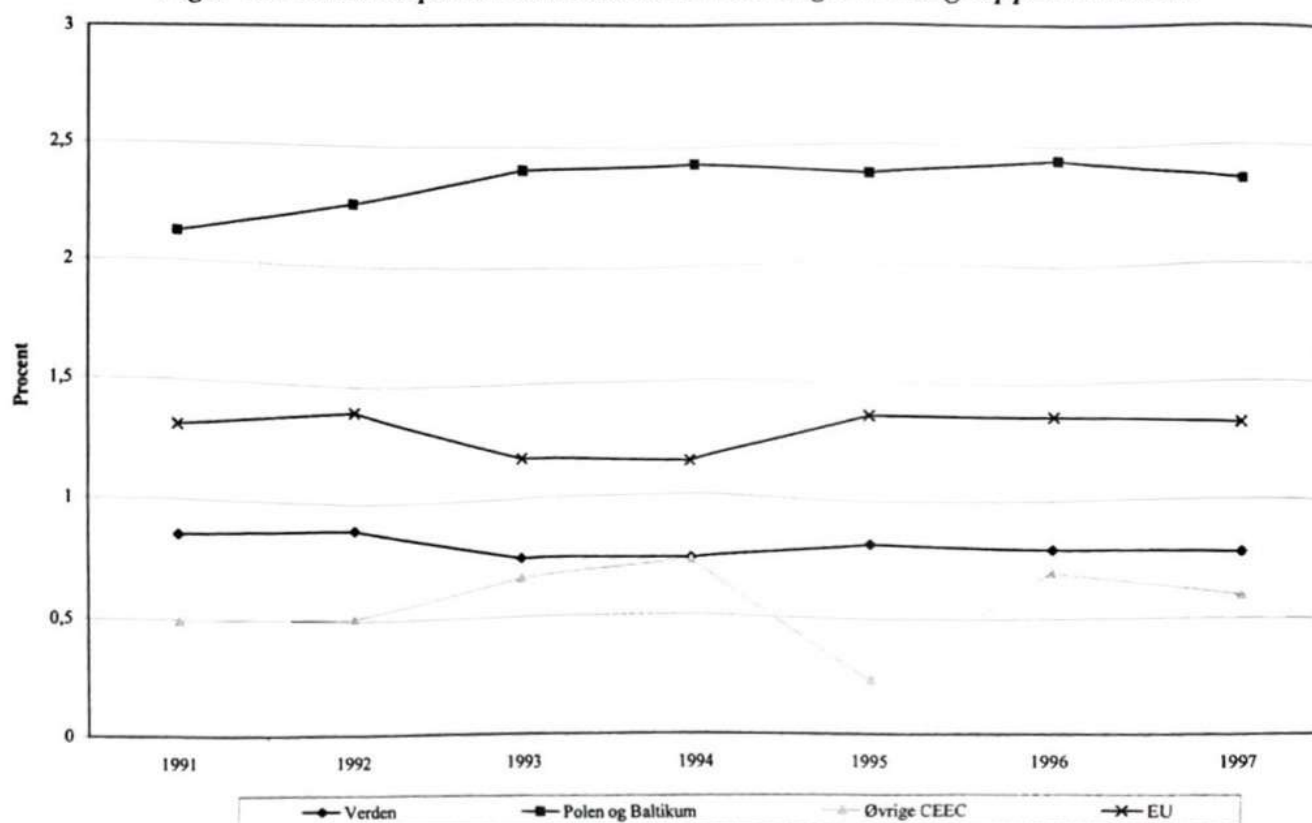
Tabel 1. EU-landenes direkte investeringer i baltiske lande i 1995. Mill. ECU og procent

Land	Mill. ECU	Procentvis fordeling
Danmark	54,60	39
Finland	29,40	21
Sverige	21,00	15
Tyskland	19,60	14
Frankrig	5,60	4
Holland	2,80	2
Belgien/Luxembourg	1,40	1
Andre EU-lande	5,60	4
EU i alt	140,00	100

Kilde: Eurostat (1998)

(se tabel 1), er Danmark det EU land, som har investeret mest i de tre Baltiske lande, Estland, Letland og Litauen. I 1995 udgjorde strømmen af direkte investeringer fra EU til

Figur 3. Dansk eksports markedsandele i udvalgte landegrupper. Procent



Kilde: IMF (1998), Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington.

Estland, Letland og Litauen i alt 140 millioner ECU, hvoraf Danmark stod for omkring 55 millioner svarende til 39 procent af EUs samlede direkte udenlandske investeringer i regionen.

Figur 3 viser udviklingen i dansk eksports markedsandel i forskellige landegrupper i perioden 1992 til 1997. Konsistente og sammenlignelige data for 1998 foreligger endnu ikke fra IMF, hvor oplysningerne i tabel 3 stammer fra. Som det ses er dansk eksports andel af det samlede globale marked faldet fra omkring 1 procent til 0,8 procent. Ikke overraskende ligger dansk eksports markedsandel i de øvrige EU lande lidt højere, nemlig på omkring 1,25 procent også denne andel har været faldende i perioden. Det mest overraskende er imidlertid, at dansk eksports andel af markedet i Polen og Baltikum ligger på mellem 2,25 og 2,5 procent og dermed bety-

delig højere end dansk eksports andel af markedet i de øvrige EU lande. I modsætning hertil ligger markedsandelen i det øvrige Central- og Østeuropa noget lavere. Andelen af markedet i det øvrige Central- og Østeuropa er dog steget fra omkring 0,5 procent til 0,75 procent og nærmer sig dermed Danmarks andel af det samlede globale marked. Tallene tyder således entydigt på, at danske eksportvirksomheder i høj grad er i færd med at udnytte potentialet i reformøkonomierne i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Tallene siger imidlertid ikke noget om hvilke motiver og strategier, der ligger til grund for de danske eksportvirksomheders aktiviteter, om der er tale om overvejende offensive eller defensive strategier (Strandskov 1995 og Hollensen 1998). Tallene siger heller ikke noget om, hvordan danske virksomheder konkret angriber de udfordringer, som markederne i reformøkonomier-

ne rummer. Generelt tyder tallene i figur 1 og figur 2 på, at danske virksomheder benytter et bredt spekter af etableringsformer («entry modes») fra simpel vareeksport til mere krævende, forpligtende og risikobetonede investeringer eksempelvis gennem opkøb af eksisterende virksomheder og/eller nyetableringer (Slipsager 1993, Strandskov 1995 og Hollensen 1992 og 1998).

Et vigtigt motiv for de danske virksomheder, som flytter produktionen til Estland, Letland og Litauen er sandsynligvis, at de vurderer, at Baltikum udgør en attraktiv lokalisering blandt andet på grund af relativt lave lønoms-kostninger. Umiddelbart synes de hidtidige erfaringer imidlertid ikke at give anledning til at frygte et nettotab af danske arbejdspladser som følge af udflytning af produktion til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997a). Imidlertid eksisterer, så vidt vides, endnu ikke undersøgelser, der omfatter et større antal danske virksomheders aktiviteter i disse lande. Der findes givetvis en række mere eller mindre enkeltstående casebaserede studier (se eksempelvis Estrin, Hughes og Todd 1997), men der synes at være et oplagt behov for mere systematisk at belyse eventuelle mønstre i de danske virksomheders valg af etableringsform på disse markeder, herunder eventuelt analyser af komparativ tilsnit, som sammenligner danske virksomheders aktiviteter med eksempelvis norske, svenske og finske virksomheders. Det kunne også være interessant at gennemføre mere dynamiske analyser og se på, hvornår og under hvilke omstændigheder, virksomhederne foretager ændringer i deres internationale afsætningsorganisation (Hollensen 1992). Sådanne undersøgelser kunne muligvis medvirke til at kaste lys over hvilke strategier, der har størst chance for at lykkes. Der kunne også være et behov for at belyse samspillet mellem de forskellige etableringsformer, herunder i hvilken udstrækning de direkte udenlandske investeringer virker befor-

drende for yderligere eksport til de pågældende markeder. Det er dog oplagt, at en sådan større anlagt virksomhedssurvey vil blive konfronteret med en række væsentlige metodiske vanskeligheder (se eksempelvis Hollensen 1992 og Strandskov 1994). Ikke desto mindre synes der at være et betydeligt behov for at indsamle og systematisere informationer om de erfaringer, der er blevet høstet i løbet af det første tiår med økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Udveksling af erfaringer vil kunne medvirke til at forbedre beslutningsgrundlaget for fremtidige beslutninger og dermed bidrage til at eventuelle fejltagelser ikke bliver gentaget i fremtiden. Et interessant initiativ i denne forbindelse er projektet »Østersø2005«, som er blevet initieret af Huset Mandag Morgen (Mandag Morgen 1998a og b). Formålet med dette projekt, hvis hovedelementer er temabaserede workshops, databaser og web-sider, er at fremme erfarings- og informationsudvekslingen mellem på den ene side erhvervslivet og på den anden side offentlige myndigheder og institutioner (Yderligere oplysninger om initiativet kan findes på: <http://www.baltic2005.dk>).

Alt i alt tyder tallene på, at dansk erhvervsliv har haft en »first mover advantage« på markedet i de baltiske lande. En fordel, som utvivlsomt har været betinget af den danske udenrigspolitik og tidlige anerkendelse af de baltiske landes selvstændighed. I det følgende vil jeg rette blikket fremad i et forsøg på at kaste lys over spørgsmålet om, hvor stort Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen kan tænkes at være. Udgangspunktet er en gravitationsmodel, som har vist sig særlig velegnet til netop dette formål.

3. Danmarks eksportpotentiale i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen

Udviklingen i de senere år har ganske naturligt øget interessen for at vide, hvor stort et

potentiale der eventuelt er for eksport til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen.

En måde at søge at belyse dette spørgsmål på er at tage udgangspunkt i Danmarks handel med de øvrige EU lande og bruge dette mønster som model for Danmarks handel med Central- og Østeuropa (Arbejderbevægelsens Erhvervsråd 1997b). Arbejderbevægelsens Erhvervsråd beregner i deres undersøgelse, hvor meget Danmark eksporterer til de øvrige EU lande pr. indbygger i disse lande. Derefter antager man, at Danmark på et eller andet tidspunkt i fremtiden vil kunne præstere en tilsvarende eksport pr. indbygger til landene i Central- og Østeuropa.

Et alternativ til denne type beregninger kunne være at tage udgangspunkt i en gravitationsmodel. I det følgende vil jeg præsentere resultater fra følgende model:

$$X_{ij} = \alpha Y_i^{\beta_1} Y_j^{\beta_2} D_{ij}^{\beta_3} P_1^{\beta_4} P_2^{\beta_5} P_3^{\beta_6} P_4^{\beta_7}$$

hvor X_{ij} angiver værdien af eksporten fra land i til land j.

Y_i og Y_j angiver bruttonationalindkomsten i henholdsvis land i og land j.

D_{ij} angiver afstanden mellem det økonomiske center (hovedstaden) i henholdsvis land i og land j.

P_1 er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om handel mellem to EU lande.

P_2 er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et EU land til et land i Central- og Østeuropa.

P_3 er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et EU land.

P_4 er en dummy-variabel, som angiver, om der er tale om eksport fra et land i Central- og Østeuropa til et andet land i Central- og Østeuropa.

α , β_1 , β_2 , β_3 , β_4 , β_5 , β_6 og β_7 er modellens parametre.

I det følgende afsnit vil jeg på baggrund af gravitationsmodellen forsøge at belyse potentialet for dansk eksport i Central- og Østeuropa. Tankegangen bag beregningerne er den, at Central- og Østeuropas geografiske handelsmønstre i takt med de økonomiske reformer og i takt med integrationen med Vesteuropa vil konvergere med det handelsmønster, der på estimeringstidspunktet var gældende for de nuværende EU lande.

Modellen blev i en log-transformeret version¹ estimeret på den indbyrdes handel mellem alle landene i EU og de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa i 1994, 1995 og 1996. Da Belgien og Luxembourg har fælles udenrigshandelsstatistik, er der tale om i alt 24×23 (= 552) indbyrdes handelsrelationer. Data til belysning af nationalindkomsterne er fra World Bank Atlas 1997. Af hensyn til sammenligneligheden blev produktet af indbyggertal og BNP pr. indbygger i købekraftspariteter benyttet som udtryk for landenes samlede BNP.

I den foreliggende undersøgelse er afstanden målt som afstanden i kilometer mellem de enkelte landes hovedstæder. Afstandsoplysningerne stammer fra *Kraks Store Kortbog: Europa 1995* (Krak 1995). Af dummy-variable inddrages kun tre i den konkrete estimering (P_1 , P_2 og P_3), da værdien af den sidste på forhånd er givet, når værdien på de tre andre er fastlagt.

Resultaterne af estimeringen foreligger i tabel 2. Resultaterne viser, at modellens uafhængige variable forklarer knap 90 procent ($R^2 = 89,4$) af variationen i den uafhængige variabel. Endvidere fremgår det af tabel 1, at indkomstparametrene som forventet er positive, og afstandsparameteren som forventet er negativ. Alle parametre er signifikante på alle relevante signifikansniveauer ($< 0,000$).

Figur 4 og 5 sammenligner resultatet af at anvende de to modeller på de data, modellerne

Tabel 2. Regressionsanalyse (Output fra MINITAB)

The regression equation is

$$X_{1j} = 7.50 + 0.728 Y_1 + 0.750 Y_2 - 1.39 D_{1j} + 2.03 P_1 + 0.761 P_2 + 0.577 P_3$$

536 cases used 16 cases contain missing values

Predictor	Coef	StDev	T	P
Constant	7.4962	0.4159	18.02	0.000
Y_1	0.72835	0.03106	23.45	0.000
Y_2	0.74984	0.03090	24.26	0.000
D_{1j}	-1.39453	0.05147	-27.09	0.000
P_1	2.0258	0.1467	13.81	0.000
P_2	0.7608	0.1325	5.74	0.000
P_3	0.5772	0.1327	4.35	0.000

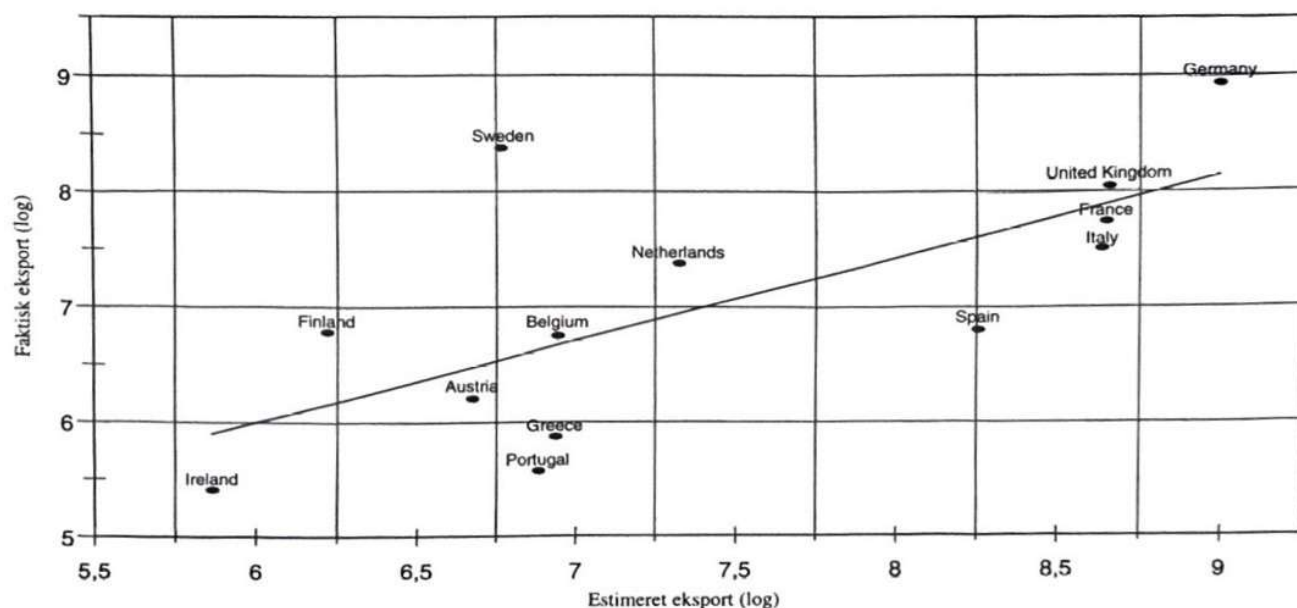
S = 0.7699 R-Sq = 89.5% R-Sq(adj) = 89.4%

Analysis of Variance

Source	DF	SS	MS	F	P
Regression	6	2668.70	444.78	750.36	0.000
Error	529	313.57	0.59		
Total	535	2982.27			

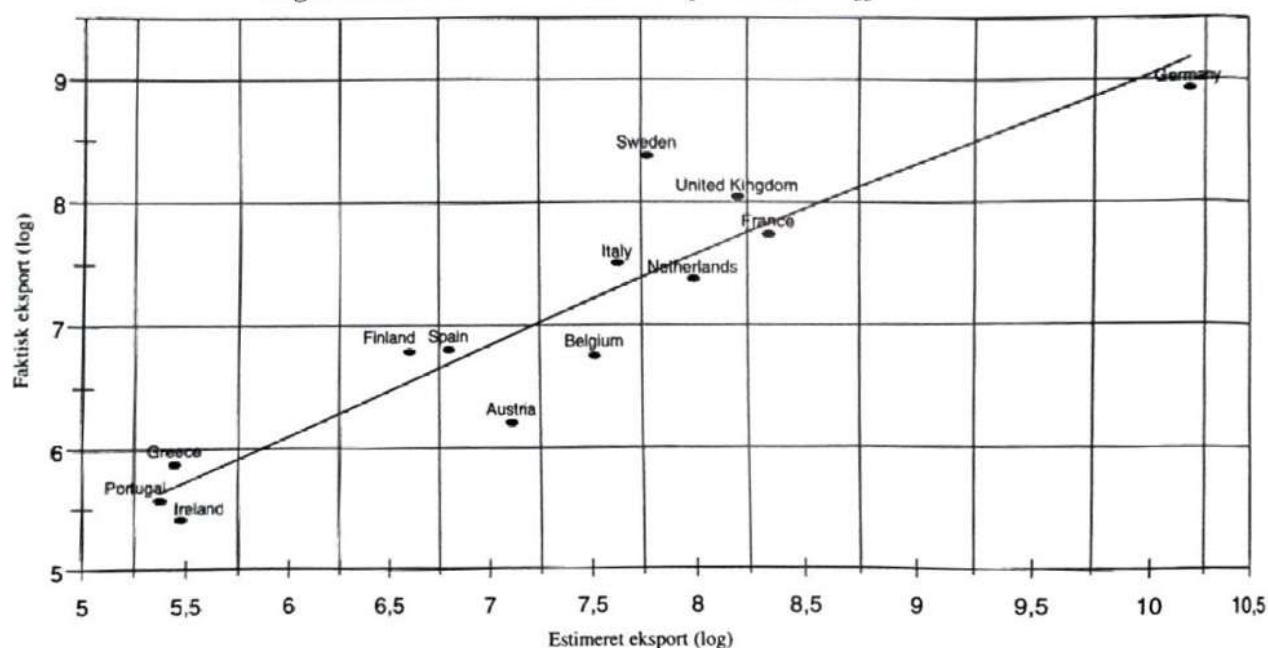
Source	DF	Seq SS
Y_1	1	1008.67
Y_2	1	1101.31
D_{1j}	1	397.36
P_1	1	140.34
P_2	1	9.81
P_3	1	11.22

Figur 4. Det simple regneeksempels prediktive effektivitet



Note: $R^2 = 0,47$ er beregnet på de ikke log transformerede data.

Figur 5. Gravitationsmodellens prediktive effektivitet



Note: $R^2=0,77$ er beregnet på de ikke log transformerede data

oprindelig tager udgangspunkt i, her Danmarks handel med de øvrige EU lande. Figurerne viser, hvor gode modellerne er til at forudsige den faktiske handel.

Som det ses af figurerne og de beregnede determinationskoefficienter (R^2), er gravitationsmodellen tilsyneladende betydelig mere effektiv end det simple regneeksempel. At R^2 ligger på omtrent 0,5 i Arbejderbevægelsens Erhvervsråds regneeksempel er ikke overraskende, da beregningen er baseret på et simpelt gennemsnit.

Forskellen mellem de to beregningsresultater kan for det første begrundes med, at det enkle regneeksempel til forskel fra gravitationsmodellen ikke tager højde for dels indkomstforskelle landene imellem og dels forskelligheder i geografisk afstand mellem landene. Tidligere undersøgelser har påvist (Iversen 1997), at den geografiske afstand formentlig er den, isoleret set, vigtigste determinant for udenrigshandel mellem landene i EU.

Tabel 3 indeholder beregninger af Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Disse beregninger adskiller sig fra tidligere undersøgelser jeg har foretaget, idet de foreliggende beregninger er baseret på et betydeligt større informationsgrundlag. I tidligere undersøgelser (Iversen 1996a og 1996b) blev gravitationsmodellen først estimeret på den interne handel mellem landene i EU – i alt 182 indbyrdes handelsrelationer. Det betyder, at den foreliggende undersøgelse bygger på et langt større og mere detaljeret datamateriale. I den foreliggende undersøgelse er den potentielle eksport beregnet ved at benytte de estimerede parametre for 1994-96 (tabel 1) og tilregne alle handelsrelationer værdien 1 på dummy-variablen P_1 (den dummy-variabel, som registrerer intern EU handel). Endelig er beregningerne, som i tidligere undersøgelser, blevet suppleret med et vækstscenarie, hvor landenes indkomster er fremskrevet til henholdsvis 2005 og 2020. Landene i EU (her Danmark) forudsættes at præstere en årlig realøkonomisk vækst på 2,5 procent. Landene i Central- og Østeuropa forudsættes

Tabel 3: Danmarks eksport til Central- og Østeuropa. Aktuelt og potentielt. Mill. USD

	Aktuel eksport ¹ mill. USD	Procentvis fordeling	Potentiel eksport på mellemlangt sigt (2005)	Potentiel eksport på langt sigt (2025)	Udnyttelse ift. potentialet på mellem- langt sigt	Udnyttelse ift. potentialet på langt sigt	Forventet gns. årlig vækst på mellemlangt sigt	Forventet gns. årlig vækst på langt sigt
Bulgarien	30,3	1,6	262,2	594,6	11,6	5,1	24,1	12,6
Estland	68,3	3,6	58,3	132,2	117,2	51,7	-1,6	2,7
Hviderusland	23,7	1,3	338,6	767,6	7,0	3,1	30,5	14,9
Letland	50,0	2,6	88,7	201,1	56,4	24,9	5,9	5,7
Litauen	118,3	6,3	167,4	379,4	70,7	31,2	3,5	4,8
Polen	655,0	34,6	2715,9	6157,6	24,1	10,6	15,3	9,4
Rumænien	53,7	2,8	515,6	1168,9	10,4	4,6	25,4	13,1
Rusland	413,3	21,9	1631,7	3699,4	25,3	11,2	14,7	9,2
Slovakiet	51,3	2,7	271,2	614,8	18,9	8,4	18,1	10,4
Slovenien	40,0	2,1	206,2	467,4	19,4	8,6	17,8	10,3
Tjekkiet	188,0	9,9	2311,6	5240,9	8,1	3,6	28,5	14,2
Ukraine	86,0	4,5	622,7	1411,9	13,8	6,1	21,9	11,8
Ungarn	113,3	6,0	767,1	1739,1	14,8	6,5	21,1	11,5
Total	1891,3	100,0	9957,2	22575,0	19,0	8,4	18,1	10,4

Kilde: IMF (1997): Direction of Trade Statistics Yearbook.

Note: 1. Den aktuelle eksport er her angivet som gennemsnittet for 1994-96.

at præstere en årlig realøkonomisk vækst på 5,0 procent (se også EBRD 1997 p. 98ff.)

Den første kolonne i tabel 3 viser Danmarks aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa i mill. USD. Den anden kolonne viser den procentvise fordeling. Det ses, at godt en tredjedel af Danmarks aktuelle eksport til Central- og Østeuropa gik til Polen, det største og geografisk nærmeste af de ti EU ansøgerlande i Central- og Østeuropa. De to følgende kolonner viser modelberegningerne af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Begge disse beregninger er, som allerede nævnt, baseret på et vækstsken.

De næste to kolonner viser, hvor stor en andel den aktuelle eksport til de forskellige lande i Central- og Østeuropa udgør af den potentielle eksport på henholdsvis mellemlangt og langt sigt. Ifølge disse beregninger ud-

gjorde Danmarks samlede eksport til Central- og Østeuropa omtrent 19 procent af potentialet på mellemlangt sigt og 8,4 procent af potentialet på langt sigt. Ifølge disse beregninger overudnytter Danmark øjensynlig sit eksportpotentiale i Estland på mellemlangt sigt. Bortset herfra findes de højeste udnyttelsesgrader i de to øvrige baltiske lande Letland og Litauen. De laveste udnyttelsesgrader findes i Hviderusland, Tjekkiet, Bulgarien og Rumænien. Dette kunne tyde på, at danske virksomheder med fordel kunne begynde at orientere sig lidt mere mod landene i Centraleuropa. På den anden side set kan en massiv tilstedeværelse på markedet i de baltiske lande vise sig at være en fordel i forbindelse med fremtidige handelsmæssige aktiviteter i Rusland. Hofheinz (1991) forudser således, at de tre baltiske lande i fremtiden vil kunne komme til at udgøre en form for økonomisk bro mellem Vesteuropa og Rusland.

Den foreliggende undersøgelse bekræfter således Arbejderbevægelsens Erhvervsråds konklusioner om, at der på længere sigt er et stort udnyttet eksport-potentiale i Central- og Østeuropa. Hvor Erhvervsrådet skønner, at potentialet på langt sigt ligger på 4-5 gange den nuværende aktuelle eksport, skønner den foreliggende undersøgelse, at potentialet på mellemlangt sigt ligger på 5-6 gange den nuværende aktuelle eksport. Forskellen kan meget vel skyldes, at den foreliggende analyse tager udgangspunkt i situationen i 1995. Her til kommer, at den foreliggende undersøgelse viser, at potentialet på langt sigt ligger på 11-12 gange den nuværende aktuelle eksport. Baggrunden herfor er, at den foreliggende undersøgelse baserer dette skøn på et optimistisk vækstscenario.

De sidste to kolonner i tabel 3 viser den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de 3 lande på henholdsvis mellemlangt og langt sigt under forudsætning af, at potentialet realiseres på henholdsvis 10 og 25 år. Som det fremgår af beregningerne, er den forventede årlige vækst i Danmarks eksport til de 3 lande større på mellemlangt end på langt sigt. Årsagen hertil er, at den tilpasning, der, på grund af de økonomiske reformer, forventes at finde sted i disse landes indbyrdes handel, vil indtræffe i løbet af de første ti år af den betragtede periode. Herefter vil væksten i eksporten først og fremmest blive båret af den økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

På baggrund af disse beregninger må den samlede danske eksport således forventes at stige med henholdsvis 18 og 10 procent om året på henholdsvis mellemlang og lang sigt alene som følge af den tilpasningsproces, der følger i kølvandet på de økonomiske reformer i Central- og Østeuropa og som følge af den forventede økonomiske vækst i Central- og Østeuropa.

4. Konklusion

Siden 1989 har Danmark øget sin eksport til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. I 1989 udgjorde eksporten til Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen godt 1 procent af den samlede danske eksport, mens tallet i 1997 ligger på omkring 6 procent. Hertil kommer, at Danmark hidtil har haft et pænt overskud i samhandlen med disse lande. Det kan endvidere konstateres, at de danske virksomheders indsats først og fremmest har været koncentreret om de tre små baltiske lande.

Den modelanalyse, som blev præsenteret i denne artikel, bekræfter, at der, set ud fra et dansk synspunkt, fortsat er et betydeligt eksportpotentiale i Central- og Østeuropa. Det er især iøjnefaldende, at der synes at være et stort uudnyttet potentiale i Tjekkiet og Rumænien. Skal den danske succes i Central- og Østeuropa fortsætte, kan der derfor være god grund til, at de danske eksportvirksomheder begynder at koncentrere sig lidt mere om lande som Polen og Tjekkiet. Givet at grænseafkastet af markedsindsatsen er aftagende, kan det alene af den grund være interessant at vende blikket mod andre markeder.

Alt i alt synes der at være et betydeligt eksportpotentiale for danske virksomheder, men i hvilken udstrækning mulighederne faktisk realiseres afhænger af en lang række forhold. Først og fremmest af den økonomiske politik, herunder den handelspolitik, der fremover bliver ført i EU og Central- og Østeuropa. For det andet spiller de økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa, herunder ikke mindst tilvejebringelsen af retlige rammebetingelser og anden institutionel infrastruktur for en markedsøkonomi, en meget afgørende rolle. Endelig afhænger realiseringen af eksportpotentialet kritisk af de danske eksportvirksomheders egen indsats, deres valg af strategier over for markedet i Central- og Østeuropa, deres forberedelse af indsatsen på disse markeder og deres evne til at etable-

re relationer med andre virksomheder, som betjener disse markeder, herunder også lokale central- og østeuropæiske virksomheder.

Artiklen peger endelig på, at der er et stort behov for at indsamle og systematisere informationer om de erfaringer, der er blevet høstet i løbet af det første tiår med økonomiske og politiske reformer i Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen. Udvikling af erfaringer vil kunne bidrage til at eventuelle fejltagelser ikke vil blive gentaget i fremtiden.

Note

1. $\ln X_{ij} = \ln(\alpha) + \beta_1 \ln(Y_i) + \beta_2 \ln(Y_j) + \beta_3 \ln(D_{ij}) + \beta_4 \ln(P_1) + \beta_5 \ln(P_2) + \beta_6 \ln(P_3)$

Litteratur

- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997a), *Danmark, EU og Østeuropa. Østudvidelsen er ikke dyr og koster ikke arbejdspladser*, København.
- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1997b), 'Handlen med Østeuropa sætter nye rekorder', *Notat fra Arbejderbevægelsens Erhvervsråd*, November 1997.
- Børsen 13. juli 1998
- Danmarks Statistik, *Statistisk Årbog*, Diverse årgange.
- EBRD (1997), *Transition Report*, London.
- Estrin, S., K. Hughes and S. Todd (1997), *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe. Multinationals in Transition*, London: Pinter.
- Eurostat (1998) memo, <http://europa.eu.int/en/comm/eurostat/compres/en/5398/6205398a.htm>
- Gammelgård, Iben og Søren Peter Iversen (1993), 'Øst-Vest handel – problemer og perspektiver', *Ledelse og Erhvervsøkonomi* nr. 1 1993.
- Hofheinz, Paul (1991), 'Opportunity in the Baltics', *Fortune* Vol. 124 No. 9 Oct 21 1991 pp. 68-74.
- Hollensen, Svend (1992), *Virksomheders skift af afsætningsorganisation på internationale markeder. En caseundersøgelse af danske virksomheder*, Handelshøjskole Syd 1992.
- Hollensen, Svend (1998), *Global Marketing. A Market-Responsive Approach*, London 1998.
- IMF (1997), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington 1997.
- IMF (1998), *Direction of Trade Statistics Yearbook*, Washington 1998.
- Iversen, Søren Peter (1996a), *Central- og Østeuropas optagelse i EU. Problemer og Perspektiver*, København: Samfundslitteratur.
- Iversen, Søren Peter (1996b), 'Danmarks handel med Central- og Østeuropa' i Cornett, A. P. (1996), *Økonomiernes internationalisering: – fra regional til global orientering*, København: Jurist- og økonomforbundets Forlag, 1996
- Iversen, Søren Peter (1997), 'Central- og Østeuropa og det tidligere Sovjetunionen – reformer og økonomisk Vækst. En analyse med særlig henblik på Danmarks eksportmuligheder i Central- og Østeuropa', *Southern Denmark Business School: Working Paper Series*.
- JyskeVestkysten 27. april 1998
- Krak (1995), *Krak's Store Kortbog: Europa*, København.
- Mandag Morgen (1998a), *Østersøstrategi 2000. Elementer til en dansk nærmarkedsstrategi i Østersøregionen*, København 1998.
- Mandag Morgen (1998b), *Østersø2005. Danmarks genvej til Østersøregionen*, København 1998.
- Nationalbanken (1998), *Beretning og regnskab 1997*, København 1998.
- Slipsager, Frode (1993), *Virksomhedens internationale afsætningsorganisation*, København: Handelshøjskolens Forlag.
- Strandskov, Jesper (1994), *Studier i danske virksomheders internationaliseringsprocesser. Del III*, Århus 1994.
- Strandskov, Jesper (1995), *Internationalisering af virksomheder. Nyere teoretiske perspektiver*, København 1995.
- World Bank (1997), *World Bank Atlas*, Washington 1997.